

**El Gobierno toma medidas de emergencia:
APLICACION DE SALVAGUARDAS ANTE LA EXPANSION DEL IMPERIO
COMERCIAL CHINO**

Jorge Flores Shimabukuro

Sorprende a analistas y empresarios a nivel mundial el crecimiento de las exportaciones chinas. En México ya se venden efigies de la Virgen de Guadalupe *made in China*, y en el Perú la entrada masiva de confecciones de ese país, a precios "artificialmente bajos" originaron la enérgica protesta de diversos gremios como el Comité de Confección de la Sociedad Nacional de Industrias, la Asociación de Exportadores (ADEX), la Unión Nacional de Empresarios Textiles (UNETE), la Asociación de la Micro y Pequeña Industria Confeccionista de Gamarra, entre otros; lo que condujo a la aplicación de Salvaguardas de transición a 106 productos chinos, mediante D.S. N° 026-2003-MINCETUR, de fecha 24/12/2003, por el cual se establece la imposición de una sobretasa arancelaria máxima, cuyo valor será la diferencia entre el valor CIF y el promedio de importaciones de terceros países, que tendrá una vigencia de 200 días, tiempo en el cual los gobiernos de Perú y China sostendrán conversaciones con el fin de llegar a un acuerdo y levantar esta medida, caso contrario, nuestro país podrá prorrogarla hasta por 5 años. Cabe mencionar que somos el segundo país en aplicar salvaguardas a los productos chinos, ya que EEUU las impuso en noviembre pasado.

Como se había observado el consumidor final no se beneficiaba con la entrada de estos productos a bajo precio, según una denuncia de UNETE, un "camisón para dama", 100% poliéster, importado de China, pasaba por Aduanas a un costo de S/. 8.82 y terminaba costando en los mostradores de Saga Falabella a S/.39, lo que significaba una ganancia de 317%. Sustantivo margen que bien podría absorber el incremento del precio de importación, a pesar de la aplicación de la salvaguarda, con lo que la medida sería inefectiva, si es que lo que se quería era incrementar el precio final para hacer más competitivas las confecciones de la industria nacional.

Por ello cabe la pregunta, ¿Por cuánto tiempo se podrá defender de esta forma la industria nacional?. El asunto es grave en la medida que muchas empresas del sector textil se encuentran en proceso de insolvencia o ya han quebrado, debido a la drástica reducción de sus ventas. Surge la interrogante, entonces, de porqué no podemos competir con China, ¿es sólo por sus bajos costos laborales, que le estaría permitiendo competir "deslealmente"?, ¿por esa peculiar combinación de gobierno autoritario y libre mercado, en la que están disminuidos los derechos de los trabajadores, quienes reciben sueldos muy por debajo del promedio de sus socios comerciales?, o es porque, ante el temor de occidente, China está desarrollando una estrategia comercial a nivel integral de su economía, en la que viene copiando tecnología de punta, que a la larga implicará su predominio sobre el comercio mundial, de manera similar a como hace algunas décadas inició su despegue Japón.

CHINA SE VIENE CON TODO

Según cifras del Banco Mundial, el gigante de 9'651,000 Km. cuadrados y cerca de 1,300 millones de habitantes, luego de crecer 14% en 1992, viene manteniendo tasas de crecimiento de su producto bruto interno, de 7.8% en 1998, 7.2% en 1999, 8% en el 2000, de 7.3% en el 2001 y de 8% en el 2002, tendencia que de mantenerse en el tiempo hará que China sea el único país del mundo que pueda alcanzar el astronómico producto actual de EEUU, estimado en más de US\$ 10'000,000 de millones.

Con respecto a su comercio exterior, sus exportaciones representan más del 4% del total mundial y han evolucionado, de acuerdo al cuadro adjunto, a tasas envidiables:

	2000	2001	2002
EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS COMO % DEL PRODUCTO BRUTO	21.9	25.8	26.9

La industria manufacturera china constituye el sector más importante de su economía, al constituir aproximadamente un 50% del producto total, sus fábricas producen desde maquinaria pesada, vehículos; sus plantas elaboran tejidos de algodón, cemento; es decir una amplia gama de productos que inundan los mercados del mundo. Conforme diversos analistas sostienen, sus ventajas comerciales residen en su bajo costo de la mano de obra, en su moneda (el Yuan) que se encuentra altamente depreciada por las autoridades de su Banco Central y por el *boom* de inversiones, que precisamente observaron los bajos costos laborales, el retraso cambiario y sobre todo el gran mercado interno, que la hace menos dependiente de las exportaciones que cualquier otro país de Occidente, que le permitiría darse el lujo, incluso, de cerrar su economía y seguir creciendo a una tasa de 6% anual.

Debe mencionarse que la parte que corresponde a las empresas extranjeras en las exportaciones totales alcanzó un 48% en el 2000, comparado con el 2% que se alcanzó en 1986, lo que se refleja en que la inversión neta directa en China, ascendió a US\$ 43.8 miles de millones en el 2000 y US\$ 44.2 miles de millones en el 2001. Sólo EEUU en la década del 90 instaló 300 plantas filiales de sus transnacionales e invirtió US\$ 7,800 millones, lo que representa el 4.2% de sus inversiones en Asia. Recursos que se destinan mayormente a la industria manufacturera (maquinarias y aparatos electrónicos), lo que le permitirá desarrollar su tecnología en el mediano plazo.

Según Paul Krugman, la población de China es tan grande que podrá convertirse en la mayor potencia mundial en las próximas décadas si sólo alcanzase una "*fracción de los niveles de productividad de EEUU*". Lo cual constituye una imperiosa necesidad para el gigante asiático ya que este país ha venido creciendo en base al incremento de sus factores de producción (capital físico y mano de obra), sin que

este incremento se traslade uno a uno a aumentos de su producción, lo que refleja ineficiencia. De no incrementarse la productividad, el crecimiento se estancará y declinará debido a que se presentarán rendimientos decrecientes de sus factores de producción, lo que significa que la eficiencia debe elevarse a la par que el mayor empleo, la construcción de más plantas y fábricas dedicadas a la manufactura, indica el economista del Massachusetts Institute of Technology (MIT).

Sin embargo, pareciera que los chinos se han dado cuenta de ello, por lo que vienen atrayendo cada vez más las inversiones del mundo entero, haciendo que las grandes transnacionales se instalen en su territorio, lo cual le permitirá desarrollar tecnología y ganar productividad. Asimismo se están implementando importantes reformas en su mercado financiero con lo que se hará más fluida la entrada de capitales.

Por tanto, ¿será suficiente la aplicación de salvaguardas para defendernos de la invasión de productos chinos?.

¿Y LA ESTRATEGIA PERUANA?

La política comercial peruana parece ser clara: buscar mercados para los productos nacionales que impulsen el incremento de nuestras exportaciones. Por ello nuestra participación de la CAN, la integración al APEC, la prórroga del ATPDEA, la asociación al MERCOSUR, las negociaciones de un TLC con EEUU y del ALCA. Sin embargo, ¿cuál es la estrategia para desarrollar productos de exportación?, ¿cómo forjar productos competitivos en el comercio internacional?, ¿cómo diversificar nuestra oferta exportable?, ¿cuál es la institución encargada de desarrollar tecnología?, ¿en que quedó lo del Consejo Nacional de Competitividad, cuya instalación fue anunciada con bombos y platillos el año pasado?.

Si bien en el 2003, las exportaciones no tradicionales peruanas crecieron en 15.2%, representando US\$ 300 millones adicionales a lo exportado en el 2002, observamos que el rubro de metal mecánica cayó 11.5% y el de maderas y papeles se contrajo en 11.5%. Según cifras recientes gracias al ATPDEA se exportó US\$ 822 millones en textiles y US\$ 20.89 millones en calzado. Sin embargo, qué ocurrirá con las MYPES (Micro y Pequeña empresa) -que de acuerdo a Prompyme representan un 98.6% del total de empresas del país, explican el 75.9% del empleo y participan con 42.1% en el PBI-, una vez que se establezca un área libre de aranceles en América (ALCA). ¿Podrán sobrevivir las MYPES ante la entrada de productos más competitivos?. En este caso ya no podremos aplicar salvaguardas porque ello iría en contra de los acuerdos de libre comercio. En ese momento sólo la competitividad de nuestros productos podrá defender a la producción nacional.

Al respecto, el economista, Dr. Carlos Delgado Rojas, presidente de la American Peruvian Chamber of Commerce, entidad especializada en el mercado norteamericano, sostiene que "se debe trabajar con los Parques Industriales, como el de Villa El Salvador, por ejemplo, que tiene una diversidad de más de 500 productos, de madera, metal mecánica, cuero y calzado, confecciones, fundición,

artesanía y madera, para que puedan desarrollar su oferta exportable, para que ganen competitividad y puedan exportar en el mediano plazo productos de calidad a mercados como el de EEUU, en el que existe una gran colonia de peruanos residentes que desean comprar productos de su patria".

La agenda está propuesta, el camino está trazado, sólo falta la voluntad política de hacerlo.

03-02-04